

俯瞰経営学 第三回レポート課題

2018/1/24

37-176839 TMI 1 年 田村浩一郎

住友化学ゲストスピーカーの水戸先生の講義を聞いて

講義の「Knowledge で勝負」と述べられていたように、今後のビジネスは技術の研究開発でリードするだけでなく、事業領域や戦略を抱き合わせた「勝つビジネス」を行う必要があるということが印象に残った。特に日本は、技術においてもアメリカや中国、シンガポールやイスラエルなどに遅れをとっており、少なくとも日本国内でのマーケットを守り抜くためには、こうした「勝つビジネス」をきちんと考えていく必要があるだろう。

授業中にあがった例として、GE の戦略の、航空機にあらゆるセンサーを付けて販売し、分析や効率化を行っているというものが印象的だった。各種機器に取り付けられたセンサーから収集されるデータを収集分析し、それを元にオペレーション効率化を行うことで、エンジンを売るのではなくオペレーションを売る（稼働時間に対して課金する）という従来の製造業と異なるビジネスモデルを展開している。例えば日本の企業では、トヨタなどがこのように製造におけるオペレーションで世界をリードしているが、ハードウェアを握る、センサーを握る、データを握るなどの、ビジネスにおけるチャンネルを握ることは、今後あらゆる領域でビジネスの主導権をとる上で特に重要な戦略となってくるだろう。

近年はリーマンショック以後の金融政策により資産が世に溢れ、資産の生産から資産の

再利用のトレンドとなっている。C2C ビジネスや Fintech などのトレンドは、資産を効率的に利用することをサービスとしたものである。現在の AI ブームや、仮想通貨バブルも、ディープラーニング技術やブロックチェーン技術を用いた資産の効率化の枠組みで考えることができる。しかしこれらは、高い技術を必要とする一方で、実態を伴わないものである場合が多い。金融政策は出口を求め、緩和も終わりに近づいているいま、お話にあったように、ハードウェア、センサ、データなど、代替不可能なチャンネルやコンテンツを保持することが今後重要であると考えている。

特に日本でビジネスをする場合は、日本独自の文化、例えば食や建設、漫画やアニメと行ったエンタメ領域においてのコンテンツやデータ優位性がある。また、ロボットやセンサにおいては依然として世界シェアをとっている日本企業もあり、そうしたチャンネルを理解した上で、俯瞰的に AI やブロックチェーンと行った最新の技術の応用を考え、勝つビジネスを展開することが大切だと思った。